

<<网络经纪人>>

图书基本信息

书名：<<网络经纪人>>

13位ISBN编号：9787506025874

10位ISBN编号：7506025876

出版时间：2006-8

出版时间：东方出版社

作者：冯佳光 主编，强海涛 编著

页数：317

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<网络经纪人>>

内容概要

近些年来，随着互联网和电子商务在中国的蓬勃发展，经纪人的发展呈现出如下特点：其一，总体上呈迅速增长的趋势。

其二，越来越多的经纪人运用网络工具进行中介服务，如证券经纪、房地产经纪、农业经纪等都广泛运用网络平台开展经纪业务。

其三，网络营销、电子商务等工具或平台给经纪业务带来极大的便利。

传统经纪人因受到网络的影响和网络经纪人的冲击，将部分采用网络工具从事经纪业务或者完全转变为网络经纪人。

其四，由于网络经纪人与传统经纪人相比较具有极大的成本和经营理念优势，因此，网络经纪人在经济社会中的作用将越来越大。

本书以三篇十四章的篇幅，从网络经纪人概述、网络经纪人必备认识与工具、网络经纪人实务三个角度对网络经纪人进行系统而实用的阐述。

既有理论的创新性，也讲也实际运用的可执行性。

<<网络经纪人>>

作者简介

强海涛，男，1971年生，重庆工商大学商务策划学院副教授，主要从事商务策划原理、品牌策划、服务营销、战略营销管理、关系营销的教学与研究工作。

作者从事商务策划活动与企业管理咨询实践多年，发表学术论文20余篇，出版专著2部，主持和参与企业或其他各类组织的策划与咨询项目50多项。

《商务策划原理》一书是作者多年从事企业商务策划、企业管理咨询实践以及“商务策划原理”教学的经验总结和理论集成。

<<网络经纪人>>

书籍目录

序言第一篇 网络经纪人概述 第一章 什么是网络经纪人 第一节 网络经纪人的产生 第二节 网络经纪人职责与素质要求 第三节 中国网络经纪人的市场定位 第二章 网络经纪人的主要类型 第一节 房地产网络经纪人 第二节 网络证券经纪人 第三节 农业网络经纪人 第二篇 网络经纪人必备知识与工具 第三章 树立营销观念 第一节 经营观念衍生经营秘诀 第二节 营销观念的演变 第三节 现代营销的思想的最新发展 第四章 网络营销 第一节 网络营销的内涵 第二节 网络营销的六种模式 第三节 网上营销的五大层次 第四节 网络营销系统 第五章 网络市场调研 第一节 网络市场调研的含义 第二节 网络市场调研的特点 第三节 网上市场调查概述 第四节 网上市场直接调查 第五节 网上市场间接调查 第六节 利用Internet收集信息的方法 第六章 网络安全 第一节 安全的重要性 第二节 敌人是谁 第三节 安全策略 第三篇 网络经纪人实务 第七章 网上开店全攻略 第一节 网上开店全攻略 第二节 网上开店三部曲 第三节 如何找到最便宜的进货渠道 第四节 如何与批发商打交道 第五节 网络开店小窍门 第六节 如何增加网页浏览量 第七节 如何选择货品上架 第八节 经营秘籍 第九节 如何定金字招牌 第八章 如何进行网络营销策划 第一节 网上营销组合 第二节 网络营销战略计划的制定 第三节 网上目标营销战略 第四节 网上营销组合 第九章 网上顾客管理 第十章 网络经纪人如何进行客户管理 第十一章 数据库营销 第十二章 E-mail营销 第十三章 利用网络广告吸引客户 第十四章 网络经纪人的电子商务经主要参考文献

<<网络经纪人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>